

Solucions pilot i gestió per a l'aprenentatge



Barcelona, El Far, 9 de novembre 2017

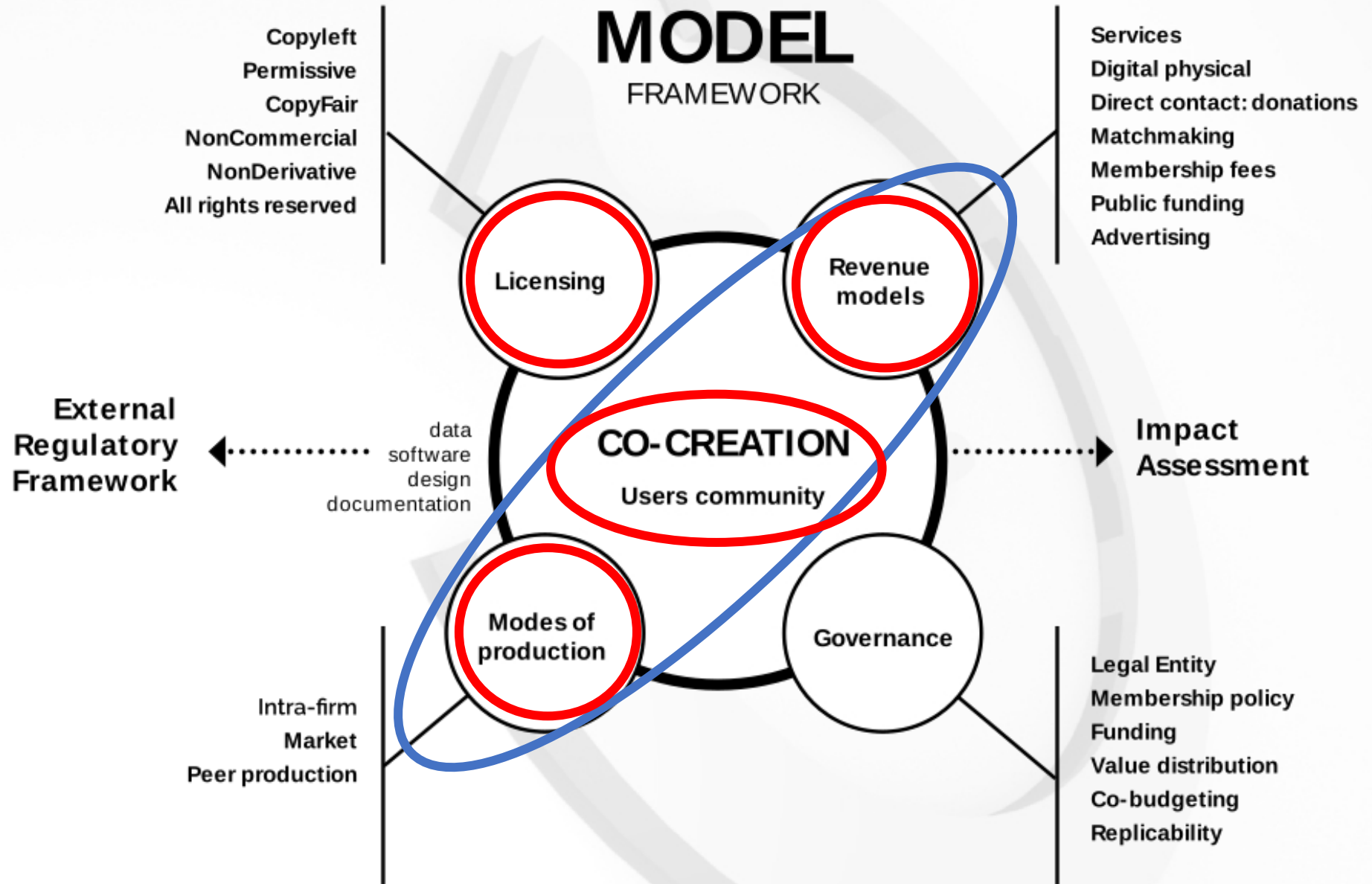
CC BY-SA
Labcoop.coop
info@labcoop.coop



Ajuntament de
Barcelona



COMMONS/ OPEN BUSINESS MODEL FRAMEWORK



Objectiu del Taller: aprendre experimentant



'There are no facts inside your building, so get the heck outside'

- Steve Blank

Objectiu del Taller: un procés en l'extrema incertesa

GET
UNCOMFORTABLE

#GetOutOfTheBuilding

Objectiu del Taller: la creativitat de la comunitat



Entrepreneurship is the ability to
create and build from a vision
practically anything; fundamentally it
is a human, creative act.

— Jeffrey A Timmons —

AZ QUOTES

Lean Startup, Eric Ries

startup

una institució humana dissenyada per crear nous productes i serveis en unes condicions d'incertesa extrema, ***no coneixen ni la comunitat de co-creació, ni els usuaris, ni els clients ni els productes***

=> ***nou tipus de gestió*** específicament orientat a aquest context d'incertesa extrema

aprenentatge validat

Existeixen per ***aprendre a crear projectes sostenibles a partir d'una visió.*** La informació està al centre, és el veritable producte.

Com es construeix aquest coneixement?

Científicament, fent **experiments freqüents** que permetin provar tots els elements de la seva idea.

Lean Startup, Eric Ries

«L'èxit no és entregar una cosa; l'èxit és aprendre com solucionar els problemes del client».

Mark Cook, vicepresident Kodak Gallery

Lean Startup, Eric Ries. Les quatre preguntes a respondre

1. Els membres de la comunitat reconeixen que tenen un problema/necessitat a la qual intentem aportar una solució?
2. Si existís una solució, ***la comprarien? Què estarien disposats a fer?***
3. Ens la comprarien a nosaltres? Ho farien amb nosaltres?
4. Podem crear una solució per a aquest problema?

Hipòtesi de creació de valor / Hipòtesi de creixement

hipòtesi del valor

Experiments orientats a demostrar si la nostra activitat/solució/producte/servei proporciona valor als diferents membres de la nostra comunitat, *quan ho utilitzen*.

S'ha de buscar un indicador per avaluar-ho.

Primers usuaris: els que tenen més necessitat d'utilitzar la nostra proposta. Acostumen a perdonar errors i donen *feedback*. (*recordeu?*)

Hipòtesi de creació de valor /Hipòtesi de creixement

hipòtesi del creixement

Un cop tenim un cor d'usuaris, com es pot expandir des dels primers participants, fins a l'adopció *massiva de la nostra comunitat potencial* (*treballa de canal*)

Hipòtesi de creació de valor /Hipòtesi de creixement

Avantatges dels experiments

- Al llançament, tindrem un primer nucli de comunitat
- Tindrem solucionats o detectats problemes reals
- Tenim *feedback* real sobre la proposta futura en el moment actual
- Aprenem dels errors
- Ens identifiquen què falta i el que no necessiten

Case Study: Hipòtesis de creació de valor



hipòtesi de valor

Hi ha demanda suficient per a una experiència superior en la compra de sabates online?

No analitza el què la comunitat creu què vol

Va observar el comportament real de la comunitat i hi va interactuar per aprendre més de les seves necessitats i observar **comportament inesperats**

Lean Startup, Eric Ries



El circuit de feedback d'informació Crear-Mesurar-Aprender

Objectiu: iterar minimitzant el temps total d'execució de tot el circuit



El circuit de feedback d'informació Crear-Mesurar-Aprender

genchi gembutsu (Toyota Way)

現地現物

Genchi Genbutsu - "Go and See"

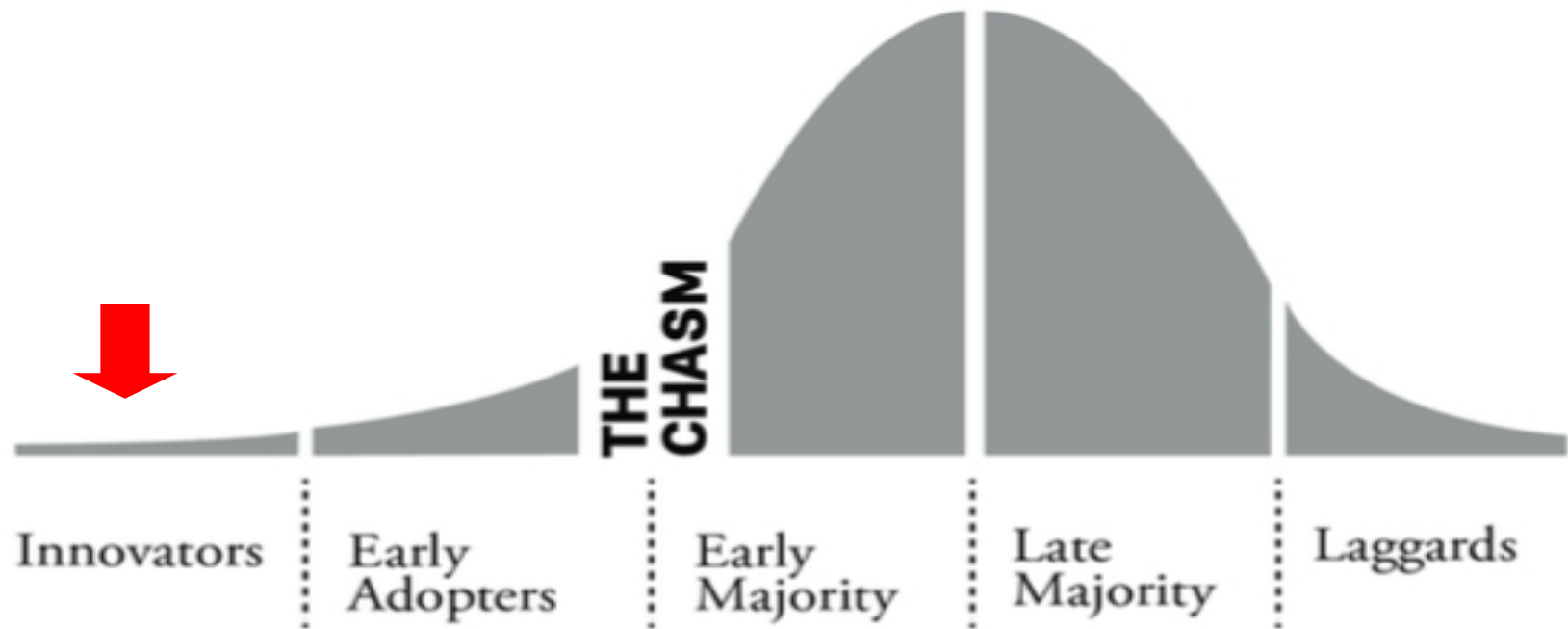
El circuit de feedback d'informació Crear-Mesurar-Aprendre

- 1) parlar amb la comunitat potencial i saber quins problemes o necessitats tenen (general, sense profunditzar, sense detalls)
- 2) membre arquetip (perfils de la comunitat, com una hipòtesi en ella mateixa): tècniques *lean User Experience (lean UX)*.

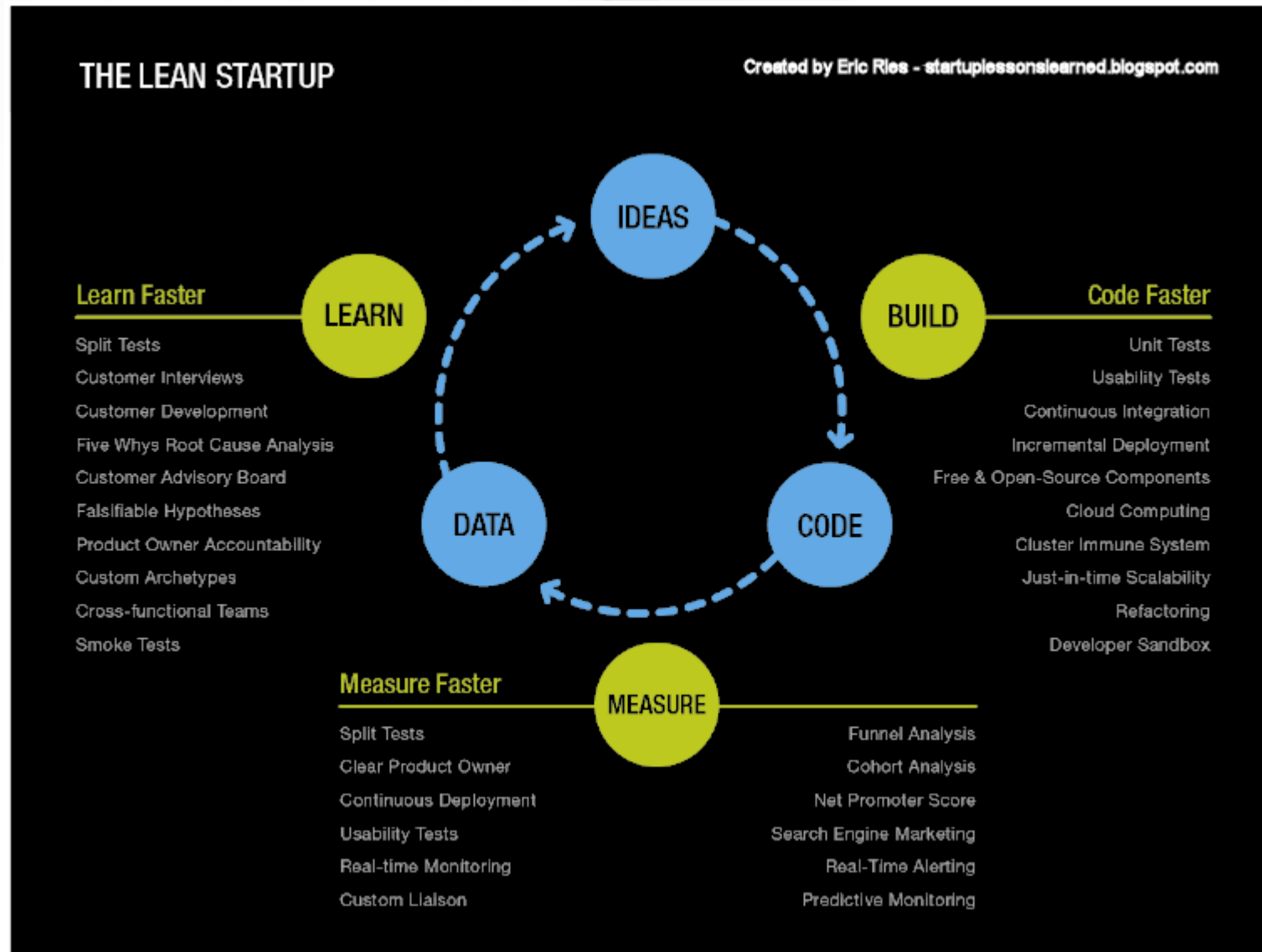
El circuit de feedback d'informació Crear-Mesurar-Aprendre

Perfils de la comunitat:

- **Hip. valor:** a **innovators** i **early adopters**, aquells a qui aportem més valor amb un MVP
- **Hip. creixement.** Els **early adopters** ho difondran?



El circuit de feedback d'informació Crear-Mesurar-Aprender



Concepte MVP (Mínim Producte Viable)

Producte Mínim Viable (MVP) (crear)

La versió de la proposta que permet donar una volta sencera al circuit amb ***mínim esforç i mínim temps de desenvolupament.***

No el més petit necessàriament, si no el més rapid per construir un model sostenible

Concepte MVP (Mínim Producte Viable)

Producte Mínim Viable (MVP) (crear)

Objectiu: testar les hipòtesis fonamentals del model el més aviat possible (assumpcions d'acte de fe) (L'objectiu no testar el disseny i les característiques tècniques del producte)

Concepte MVP (Mínim Producte Viable)

Producte Mínim Viable (MVP) (crear)

El producte mínim viable varia en complexitat, des de proves de fum (**Cas TRC**) fins a primers prototips complets amb problemes i pocs elements (**Cas DePastura**).

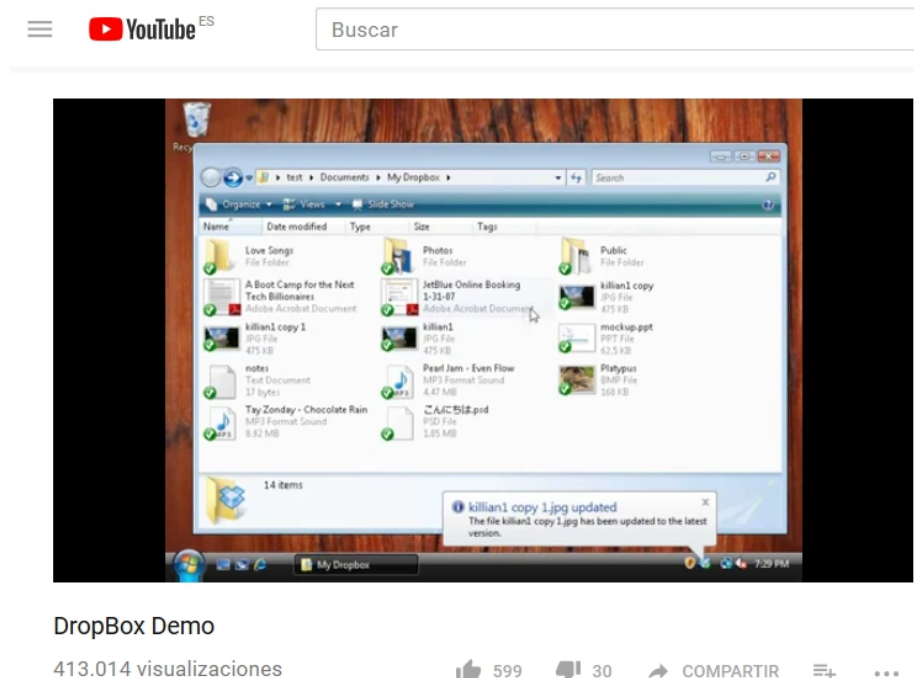
Decidir el nivel de complexitat del PMV no és pot fer a partir d'una fórmula. És necessari emetre algun judici.

Concepte MVP (Mínim Producte Viable)

Producte Mínim Viable (MVP) (crear)

Tipologies:

- *MVP en vídeo (Cas DropBox)*



Concepte MVP (Mínim Producte Viable)

Producte Mínim Viable (MVP) (crear)

Tipologies:

- *MVP Conserje (o com transmetre l'experiència amb un equip simulant un software) (Cas FotT)*



Concepte MVP (Mínim Producte Viable)

Producte Mínim Viable (MVP) (crear)

- La qualitat i el disseny: deixem que l'ecosistema decideixi

“no els importa el temps de desenvolupament, els importa si és útil per a les seves necessitats”

“i si no els importa el disseny al mateix nivel que nosaltres? Estàndards professionals?” (Cas Minecraft)

- Ens poden copiar: ni és fàcil, anem ràpid

El circuit de feedback d'informació Crear-Mesurar-Aprender

comptabilitat de la innovació (mesurar)

Punt de sortida: primera fita d'aprenentatge del MVP

- Definir indicadors
 - Percentatge de conversió
 - Percentatges de subscripció
 - Taxa d'activació de nous consumidors, etc.

El circuit de feedback d'informació Crear-Mesurar-Aprender

comptabilitat de la innovació (mesurar)

Segona fita d'aprenentatge del MVP

- Hipòtesi que associa cada iniciativa de millora de la solució a la millora d'un dels indicadors

Tercera fita d'aprenentatge del MVP

- Veure nous indicadors i decidir si pivotar (nova informació qualitativa) o continuar amb les millores per aconseguir solució final objectiu

El circuit de feedback d'informació Crear-Mesurar-Aprender

pivotar o continuar (aprendre)

Els resultats quantitatius pobres obliguen a assumir el fracàs i crear motivació per fer ***més investigacions qualitatives***.

Aquesta investigació produeix ***noves idees, noves hipòtesis a comprovar***, fent un possible pivotatge.

Cada pivotatge desbloqueja noves oportunitats per a més experimentació i el cicle es repeteix.

Cada vegada repetim el cicle: establim el punt de partida, executem la nova versió del MVP i prenem una decisió, perserverar o pivotar

El circuit de feedback d'informació Crear-Mesurar-Aprender

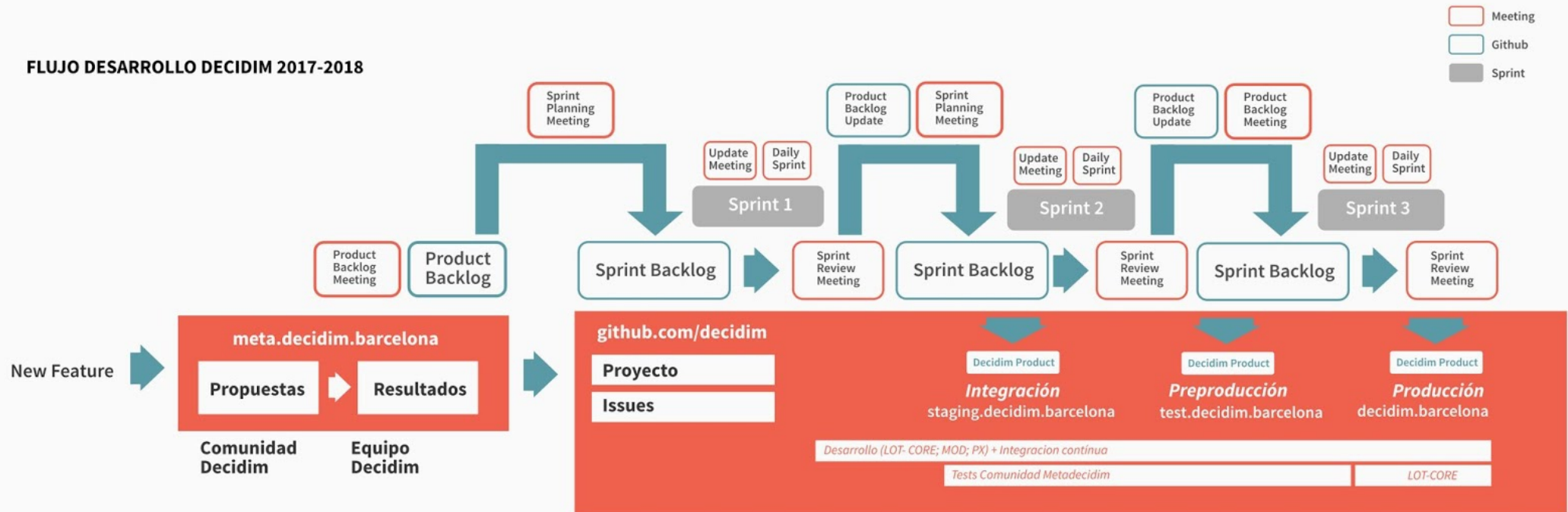
pivotar o continuar (aprendre)

Si descobrim que les hipòtesis no es compleixen, s'ha de **pivotar**: canviar l'estratègia per crear una altra proposta.


S'ha de descobrir quines tècniques funcionaran en les seves circumstàncies úniques. Per les startups, el paper de l'estratègia es contribuir a descobrir quines preguntes fer-se, sense perdre de vista la visió general.




El circuit de feedback d'informació Crear-Mesurar-Aprender

FLUJO DESARROLLO DECIDIM 2017-2018



Dinàmica 1: *User profile*

Platoniq | Choose and set a short explanation of the user profile, depending on your project needs...

		
Maria	Samuel	Fran
Profession:	Profession:	Profession:
Technologies she uses:	Technologies he uses:	Technologies he uses:
Interests:	Interests:	Interests:
Needs:	Needs:	Needs:

Dinàmica 1: Hipòtesi de creació de valor per *user profile*

Objectiu:

detectar les assumpcions i actes de fe que hi ha darrera de la nostra proposta de valor per a cada user profile de la comunitat (màx. 3)

Generem diàleg amb el grup. Distingim **hipòtesis (H) Vs contrastat (C)**

Unitat de treball: equip

Material: post-its i DIN3

Durada: 30 minuts

Dinàmica 2: Hipòtesi de creació de valor per *user profile*

Objectiu:

Primer feedback de la comunitat LaCo

Unitat de treball: la comunitat

Material: anotacions i correccions per grup

Durada: 60 minuts

Dinàmica 3: Indicadors inicials per contrastar la hipòtesi de creació de valor per *user profile*

Objectiu:

Reflexionar sobre els indicadors que ens mostrarien que la nostra proposta crea valor als *user profiles* de la comunitat

Unitat de treball: equip

Material: post-its i DIN3 (el mateix que l'anterior)

Durada: 30 minuts

Dinàmica 4: Indicadors inicials per contrastar la hipòtesi de creació de valor per *user profile*

Objectiu:

Segon feedback de la comunitat LaCo

Unitat de treball: la comunitat

Material: post-its i DIN3

Durada: 30 minuts

Dinàmica 4: Proposta del MVP, producte mínim viable

Objectiu:

Primera proposta d'un MVP de una solució/proposta per a un dels grups del col·lectiu

Unitat de treball: equip (feedback a comentar amb tutors i/o acompanyaments)

Material: DIN3

Durada: 30 minuts

CONCLUSIONS

- Lean startup managment procomú

Comunificar és transformar
alguna cosa en comunal,
fer-la un procomú



Amb col·laboració honesta, relacions justes i
condicions dignes de les persones que en formen part